

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ EN LA EMPRESA LABORATORIOS OFTÁLMICOS
S.A.C. LA VICTORIA 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTE:

MEDRANO LOAYZA MAEL EDUARDO

ASESOR: MG. UREÑA LOPEZ, FICHERD FREDY

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN EMPRESAS
PÚBLICAS Y PRIVADAS**

LIMA, 2018

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA LABORATORIOS OFTÁLMICOS S.A.C. LA VICTORIA 2016.

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales –
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el
título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las
Américas.

APROBADO POR:

DR. BAZALAR GONZALES, LUIS ALBERTO
PRESIDENTE

LIC. VALLADARES VELASQUEZ, JUAN ANTONIO
VOCAL

LIC. V ASQUEZ QUIÑONEZ, MANUEL JOSE
SECRETARIO

FECHA: 23/03/2018

Dedicatoria

A Dios Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres por ser el pilar fundamental en mi formación profesional, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

Agradecimiento

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino del bien; en segundo lugar a mi familia que siempre estuvo apoyándome en los momentos que más los necesitaba. Por último, a mis profesores quienes me inculcaron sus enseñanzas a lo largo de mi formación profesional.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa LABORATORIOS OFTÁLMICOS S.A.C. con sede en el distrito de La victoria, ciudad de Lima, 2016.

Con la elaboración de este trabajo, se busca determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar para controlar el nivel de ventas (generar ingresos) implementando un plan de cuentas por cobrar para poder obtener mayor rentabilidad, alcanzar a las metas y tener resultados positivos para la empresa.

Para ello se mencionan algunos aspectos que compone el plan como es el análisis de las cuentas por cobrar, análisis de los proveedores, cómo se maneja actualmente la gestión de cuentas por cobrar actualmente, los resultados que se esperan a conseguir, los recursos de la empresa, las medidas de monitoreo, y entre otros. Los datos analizados sugieren a las empresas que es crucial un análisis actual de cómo se encuentra la organización, tanto interno como externo, así sugerir lo más práctico.

El análisis tiene que encajar en la realidad y presupuesto de la empresa; posterior a ello hacer un seguimiento oportuno en cada etapa en la ejecución, es vital revisar y comprobar que la organización tenga bien definida las estrategias y que todos estén enfocados en el mismo rumbo y con conocimientos más amplios.

Palabras claves: Gestión, Cuentas por cobrar, Incidencia, Liquidez, Contabilidad.

Abstract

The objective of this research work is to determine the incidence of the management of accounts receivable in the liquidity of the company LABORATORIOS OFTÁLMICOS S.A.C. in the 2016 victory.

With the development of this work, we seek to determine the incidence of the management of accounts receivable to control the level of sales (generate income) by implementing a plan of accounts receivable in order to obtain higher profitability, achieve the goals and have positive results for the company.

To this end, some aspects of the plan are mentioned, such as the analysis of accounts receivable, analysis of suppliers, how current accounts receivable management is currently handled, the results that are expected to be achieved, the company's resources, the monitoring measures, and among others. The data analyzed suggest to companies that a current analysis of how the organization is located, both internally and externally, is crucial to suggest the most practical.

The analysis has to fit the reality and budget of the company; after doing a timely follow-up at each stage of the execution, it is vital to review and verify that the organization has well-defined strategies and that everyone is focused on the same course and with broader knowledge.

Keywords: Management, Accounts receivable, Incidence, Liquidity, Accounting.

Tabla de contenidos

Carátula	
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Tabla de contenidos	vii
Introducción	viii
 1. Problema de Investigación	
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Planteamiento del problema	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. Casuística	3
 2. Marco Teórico	
2.1. Antecedentes de la investigación	6
2.1.1. Internacionales	6
2.1.2. Nacionales	7
2.2. Bases teóricas	8
 3. Alternativas de Solución	
 Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	

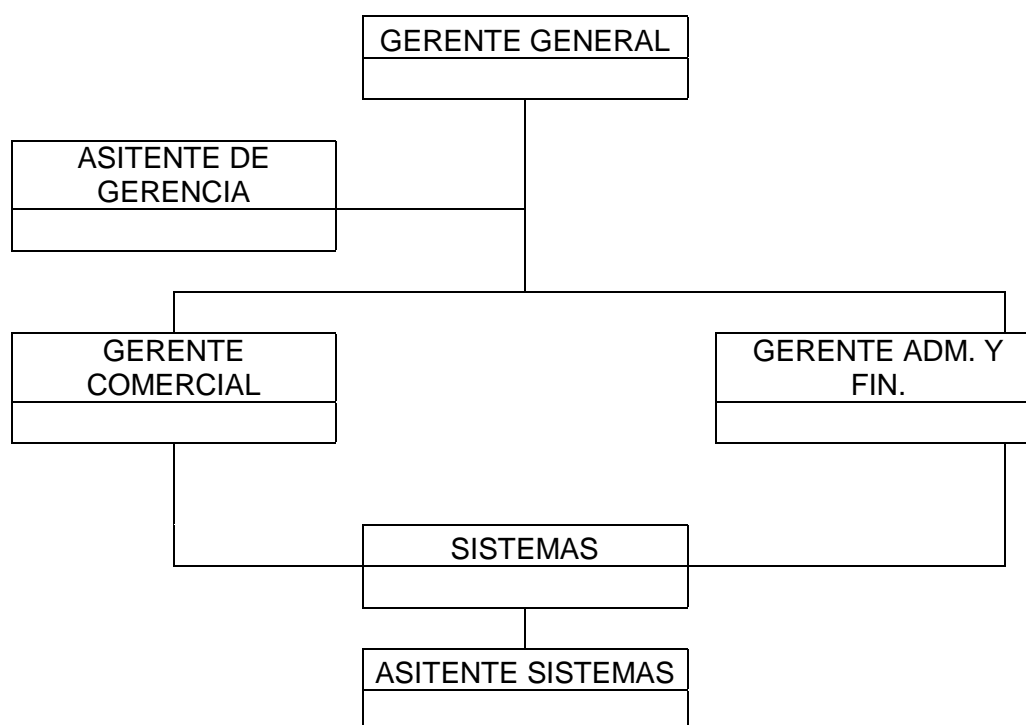
Introducción

La presente indagación titulada Gestión de Cuentas por Recaudar y su Ocurrencia en la Liquidez en la Compañía Laboratorios Oftálmicos S.A.C., la compañía que inició operaciones desde octubre de 2006, siendo su actividad principal importación y comercialización de gotas oftálmicas e insumos quirúrgicos, maquinarias y equipos oftálmicos y dermatológicos. Está situada en el distrito de La victoria la cual está en provincia y departamento de Lima.

La empresa está representada de la siguiente manera:

Gerente General	PAREJA PAZ ENRIQUE GUILLERMO
Apoderado	SCHIAFFINO TEEVIN DINO ANDRES
Apoderado	MALLAUPOMA AYLAS YESSALI RICARDINA

Organigrama general:






Fuente: Gerencia general (Empresa)

LABORATORIOS OFTÁLMICOS S.A.C. es una ordenación dedicada a brindar a la colectividad oftalmológica desde hace más de 10 años de práctica en la manufactura, productos de análisis y alta tecnología, siendo su mayor objetivo proponer una atención personificada con una evidente orientación a la perfección en el servicio y adiestramiento.

Nuestra misión es instituir una correspondencia completa entre constructor, repartidor y la comunidad oftalmológica, ello con la intención de brindar a nuestros consumidores la tecnología más adelantada de una de las marcas más registradas a nivel mundial y con mayor formalidad en la manufactura oftalmológica como también ofrecer a la sociedad peruana los excelentes servicios y la última know-how.

Nuestros principales proveedores con los cuales trabajamos desde inicios de las actividades han sido de vital importancia para el crecimiento ya que nos han proveído productos de alta calidad lo que ha hecho que nuestra organización se posicione con gran fuerza principalmente en el mercado oftalmológico así como también en las diversas ramas de la salud humana. Entre ellos tenemos:

SOPHIA COMERCIAL S.A. DE C.V.	 <i>Excelencia en oftálmicos</i> Fuente: http:// www.sophia.com	Calle Paseo del Norte Zapopan Jalisco, Guadalajara Technology Park México
Abbott Medical Optics Inc.	 Fuente: http://www.abbott.com	Santa Ana, California, Estados Unidos
TOPCON MEDICAL SYSTEMS, INC.	 YOUR VISION. OUR FOCUS. Fuente: http://global.topcon.com	111 Bauer Drive Oakland, NJ 07436

Como principales clientes tenemos a las más grandes cadenas de farmacias, clínicas, hospitales, ópticas, etc.

ECKERD PERU S.A.	 Fuente: https://www.inkafarma.com.pe	Av. Defensores del Morro Nro. 1277 CHORRILLOS – PERU
MIFARMA S.A.C	 Fuente: http://www.mifarma.com.pe	Cal. <u>Victor</u> Alzamora Nro. 147 LA VICTORIA - PERU
ADMINISTRADORA CLINICA RICARDO PALMA S.A.	 Fuente: http://www.crp.com.pe	Av. Javier Prado Este 1066, San Isidro 15036 LIMA - PERU

La entidad que reguladora a nuestra compañía es:

DIGEMID: se encarga de regular los registros sanitarios de nuestros productos tales como inscripción de los registros, acondicionamientos, fecha de vencimientos entre otras.

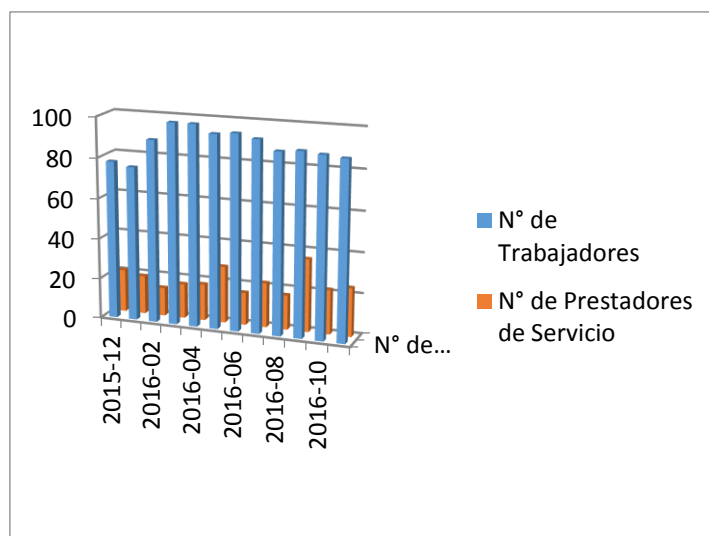


Fuente: <http://www.digemid.minsa.gob.pe/>

Nuestra entidad cuenta actualmente con 88 trabajadores en planilla bajo el régimen laboral 728, los cuales sus sueldos oscilan entre el básico 850 a 15,000 la rotación del personal de año en año es de 5 a 10. También tiene actualmente 24 prestadores de servicio.

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio		
Período	N° de Trabajadores	N° de Prestadores de Servicio
2015-12	78	21
2016-01	76	19
2016-02	90	14
2016-03	99	17
2016-04	99	18
2016-05	95	28
2016-06	96	16
2016-07	94	22
2016-08	89	17
2016-09	90	36
2016-10	89	22
2016-11	88	24

Fuente: sunat.com



Fuente: sunat.com

1. Problema de la investigación

1.1. Descripción de la realidad problemática

Actualmente, los productos visuales ocupan un puesto que agita hasta S/ 120 millonadas en el país, hoy en día hay solo 1,500 oculistas que consiguen ser escasos, pero es más de lo que poseen ajenos países en América Latina, dijo Carlos Florez de laboratorios Lansier.

Actualmente, las medicinas en el País es extenso formal a los invariables padecimientos y molestias que conmueven a los ciudadanos pero hay un fragmento que es importante:

La actividad oftalmológica más o menos agita cerca S/ 120 millones en el lapso de un año, y el periodo pasado progresó un 9% o 10%, no obstante el cociente de los novísimos periodos es entre 10% y 12%, comunicó el director de Marketing de Lansier, Carlos Florez, mostró que el mercado de mercancías del sistema óptico está desarrollado por 35 a 40 estancias que ubican diversas medicinas.

Para Lansier, su colaboración en el mercado de comercializaciones de mercancías oftalmológicas fluctúa entre 30% y 35%, lo cual es un nivel seductor. Otro antecedente notable de este mercado es la cuantía de competitivos oculistas, que son el primordial vínculo entre las mercancías y el representativo peruano y que añaden 1,500. Comparativamente es poco para un país con más de 30 millones de habitantes pero a paralelismo de Latinoamérica es una cantidad alta, ya que hay naciones donde hay 300 o 500 oculistas como Ecuador y Bolivia, delimitó. Implícitamente puntualizó que el país tiene más oculistas que Chile. Comprensiblemente se ambicionarán más competitivos pero, entregadas las peculiaridades del país poseemos un monto atrayente, explicó.

Determinó que en la novedad el 80% de la elaboración de medicinas existen encaminados al mercado particular, y el 20% va al extrínseco. Actualmente, para el mercado peruano se origina cerca de 500,000 dispositivos y al mercado universal se remiten 120,000 dispositivos, apuntó.

Declaró que la compañía tuvo un gran brinco en los periodos 2012 y 2013, con tasas de diversión colindantes al 40% por periodo. De ahí poseemos un desarrollo razonable, entre 12% y 15%, y para el vigente periodo planeamos un aumento de 15%, programó.

El examen bancario está visto en la pesquisa que proveen los estados bancarios de la compañía, tomando las particularidades de los consumidores a los que van encaminados y los objetos determinados que ocasionan.

El examen financiero consiente confeccionar una asimilación entre diferentes compañías y entre del propio rubro, en este caso laboratorios oftálmicos S.A.C. para suministrar la toma de providencias de inversiones, los procedimientos de acción, inspección de operaciones y partición de ganancias.

La compañía escasea de inspecciones en cuanto al seguimiento de cuentas por cobrar que le consientan irradiar de modo conveniente y pertinente su de liquidez a fin de programar sus erogaciones y/o deberes con terceros.

A falta de un adecuado control de cuentas por cobrar, el personal que está a cargo no sabe con exactitud la fecha de vencimientos de cobro de los clientes en cartera.

La problemática detectada es:

- a. La Compañía escasea de una gestión de consideraciones y recaudaciones con una adecuada habilidad de consideraciones determinada que ha resultado en la liquidez de la Compañía Laboratorios Oftálmicos S.A.C. pues los procedimientos seguidos para el otorgamiento de crédito son flexibles y tienes una limitada evaluación del cliente.

- b. Laboratorios Oftálmicos S.A.C. escasea de una habilidad de recaudación consistente, pues aunque el término determinado para el pago de los clientes se sitúa entre 30 a 60 días, la realidad indica que los consumidores retrasan en cancelar su compromiso mucho más tiempo de lo acordado inicialmente.
- c. El área de créditos y cobranzas carece de una auditoria interna preventiva tanto a los gestores de cobranzas como también al personal involucrado en las cobranzas ya sean internos o externos a dicho área.
- d. Los saldos de las cuentas por cobrar, no son fiables para la toma de decisiones de la gerencia. Esto, producto de la mala gestión del personal a cargo de las cobranzas.

1.2 Planteamiento del problema.

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Laboratorios Oftálmicos S.A.C.?

1.2.2 Problema Específico

¿De qué manera las habilidades de crédito y cobranzas relacionadas a la gestión de las cuentas por recaudar tienen efecto en la rentabilidad de la Compañía Laboratorios Oftálmicos S.A.C.?

¿En qué providencia la eficiencia y la economía en la misión de las cuentas por recaudar tienen consecuencia en la rentabilidad de la empresa Laboratorios Oftálmicos S.A.C.?

1.3 Casuística.

La compañía Maejua S.A.C., transfiere un beneficio a \$ 50.00 dólares la unidad. Las comercializaciones a consideración para este período fueron de 80,000 aparatos. El coste inconstante por aparato es de \$ 20.00 dólares, y el coste unitario cociente, dado un volumen de comercializaciones de 80,000 aparatos, es de \$ 35.00 dólares.

La discrepancia entre el coste cociente por aparato y el coste inconstante por aparato, de \$ 15.00 dólares, personifica la contribución de cada una de los 80,000 aparatos a los costes fijos de la compañía. A la contradictoria, cada una de los 80,000 aparatos transferidos favorece con \$ 15.00 a los costes asegurados y, por tanto, el total de esto debe ser \$ 1'200,000.00.

La compañía reflexiona una mínima limitación en las reglas de consideración que se espera provoquen un acrecentamiento de 6% en las comercializaciones unitarias, a 84,800 aparatos, un acrecentamiento en el ciclo de recaudación cociente de su nivel presente de 30 días a 45, y un acrecentamiento en los consumos por cuentas perdidas del nivel actual de 1% de las comercializaciones, a 2%. El beneficio emplazado sobre las transformaciones de igual compromiso es de 20%.

Para establecer si la compañía debe efectuar la flexibilización proposición en las reglas de consideración, debe evaluarse su consecuencia sobre la contribución de los beneficios a partir a las comercializaciones, el coste de la transformación secundario en cuentas por recaudar, y el coste de los consumos por cuentas perdidas.

<i>Plan presente</i>	<i>Plan propuesto</i>
80,000 unidades vendidas	4,800 unidades adicionales
Precio de ventas	\$ 50.00
Costo variable	\$ 20.00
Costo promedio	\$ 35.00
Costo fijos	\$ 1'200,000
Periodo promedio de cobranza 30 días	45 días
Riesgo en cuentas incobrables 1%	2%
Rendimiento en inversiones 20%	

Inversión cociente en cuentas por recaudar =

Coste de comercializaciones periódicas

Movimiento de cuentas por recaudar

Movimiento de cuentas por recaudar = 360 / ciclo cociente de cobranza

Contribución marginal de utilidades a partir de ventas 4,800 un. (\$50.00 - \$ 20.00)		\$ 144,000
Costo de inversión marginal en cuentas por cobrar Inversión promedio en el plan propuesto $\frac{(\$35.00)(80,000 \text{ un.}) + (\$ 20.00)(4,800 \text{ un.})}{360 / 45} = \frac{\$ 2'896,000}{8}$ Inversión promedio con el plan presente $\frac{(\$35.00)(80,000 \text{ un.})}{360 / 30} = \frac{\$ 2'800,000}{12}$ <i>Inversión marginal en cuentas por cobrar</i>	\$ 362,000 233,333 128,667(20%)	 (25,733)
Costo de las deudas incobrables marginales Deudas incobrables con el plan propuesto: (2%) (\$50.00)(84,800 un.) Deudas incobrables con el plan presente: (1%) (\$50.00)(80,000 un.)	\$ 84,800 40,000	 (44,800)
Utilidad neta a partir de la aplicación del plan propuesto		\$ 73,467

2. Marco teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación

Llerena (2015) *“La Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en los Ingresos Municipales del Gobierno Autónomo descentralizado Municipal de Mocha (Ambato – Ecuador).”*

Llegó a las siguientes conclusiones:

La Dirección Municipal no patrocina inspecciones pertinentes como moderado de encargo para el dispositivo cuentas por recaudar, hallando que, la fundación a la vencimiento reconoce un importe revelador adentro del ingreso reivindicatorio, aseverando que la jurisdicción no desempeña con los patrones determinados por medio de hitos bancarios esgrimidos para existencias del Tramo oficial.

Morales (2012) *“La Administración de Cuentas por Cobrar en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias Alimentaria y Farmacéutica. (Cuautitlán Izcalli, edo. De México), Universidad Nacional Autónoma de México.”*

Llegó a las siguientes conclusiones:

La compañía posee habilidad para desplegar un desarrollo en el sector en que se despliega, no obstante es innegable que vive muy incumbido, asimismo es innegable que hay público para ello y Pierre Harry cuenta con el material forzoso para constituir porción de esa capacidad pues tanto el material que transfiere como el que produce envuelve las reglas emplazadas por las reglas que reglamentan este mercado.

Gómez (2016) *“Diseño de Control Interno en Cuentas por Cobrar para la Unidad “Montessori” (GUAYAQUIL), Universidad Nacional Autónoma de México.”*

Llegó a las siguientes conclusiones:

El artículo predomina se puede mostrar que la suposición trazada, si el esbozo de inspección interna en cuentas por recaudar consentirá optimizar el contexto económico-financiero de la Unidad Pedagógica Montessori, es competente.

Aguilar (2013) *“Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C., Universidad de San Martín de Porres, (Lima – Perú).”*

Llegó a las siguientes conclusiones:

Compañía Petrolera SAC, escasea de una habilidad de consideración eficaz, luego en la valoración de los potenciales consumidores solo conquista en cuenta la reputación en el mercado, mas no se hace un tratado inclemente al proceder, que poseen los viables consumidores, en el desempeño con sus necesidades con otros empresarios.

Carrasco (2014) *“Evaluación del Control Interno a las Cuentas por Cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L., para mejorar la Eficiencia y Gestión, durante el período 2012., Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, (Chiclayo – Perú).”*

Llegó a las siguientes conclusiones:

Valorar el sumario de inspección interna de las cuentas por recaudar de la Compañía de Envíos y Servicios Vanina E.I.R.L., en el tiempo 2012. Consumamos que, esta interviene elocuentemente en la eficacia de las cuentas por recaudar; en dicha indagación tenemos probado que la inspección interna no se despliega de modo eficientemente, formal a que la inexactitud de inspección en el espacio es muy restringido, por lo tanto se ejecutan instrucciones inconsecuentes que no consienten el inapreciable progreso de las diligencias.

Loyola (2016) “*Gestión de Cuentas por Cobrar en la Liquidez de las Empresas Comercializadoras de Agroquímicos en el Distrito de Trujillo*, Universidad Nacional de Trujillo, (Trujillo – Perú).”

Llegó a las siguientes conclusiones:

La realidad financiera de la Compañía Agraria Chimú S.R.L. proporciona una predisposición perjudicial por los periodos 2013 y 2014, con descien des ganancias esto se debe a que la solidez de comercializaciones ha rebajado significativamente, lo cual se emana de una ganancia activa perjudicial y con un creciente de entradas crediticios y de consumos bancarios que no indemnizan consecuencias inapreciables, por ello la participación de ganancia precedentemente de gravámenes sobre las comercializaciones en el primer periodo 2.89% y en el subsiguiente 0.12% individualmente.

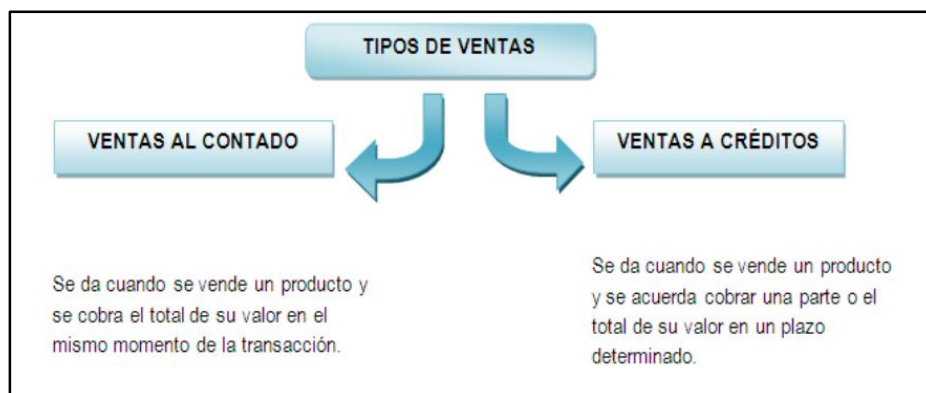
2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuentas por recaudar

2.2.1.1 Definiciones

Cuentas por cobrar

Según Gitman (1997) personifican la dilatación de una consideración a sus consumidores en cuenta sincera, con el propósito de conservar a sus consumidores usuales y cautivar desconocidos. (p.293)



Fuente: Libro Gitman L.

Según Finney y Millar (1999) Las cuentas por recaudar a los asociados, oficinistas o practicantes corresponden exponer apartadamente en el arqueo, salvo que los compromisos se sucedan, ocasionado por comercializaciones formadas a aquellos y cuyo desembolso sea exigiblemente de convenio a las circunstancias normales de la compañía. (p.154)

- A compromiso de consumidores.
- A compromiso de otros insolventes

Dentro del primer conjunto corresponde mostrar las documentaciones y cuentas a obligación de consumidores, de la equivalencia procedentes, de la comercialización de productos. Que simbolicen la diligencia corriente de la propia.

1. Cuentas por recaudar provenientes de ventas a consideración: Gómez (2002) indica:

Las cuentas por recaudar derivadas de comercializaciones a consideración son usualmente acreditadas como cuentas por recaudar comerciales y corresponden ser mostradas en el arqueo general en el conjunto de ingreso circulante, inclusive aquellas cuyo término sea mayor que el período estándar de procedimientos de la compañía. (p. 125)

2. Cuentas por recaudar no provenientes de ventas a consideración: Gómez (2002) señala:

Que este ejemplo de cuentas por recaudar debe surgir catalogadas en el arqueo corriente en el grupo de ingreso circulante, eternamente que se espere que van a ser recaudadas íntimamente del ciclo corriente de procedimientos de la compañía el cual, como se ha interpretado universalmente es de doceavas mensualidades. (p. 127)

3. Cuentas por recaudar no provenientes de ventas que se recaudaran en efectivo: Gómez (2002) menciona:

Estas cuentas por recaudar se refieren a derechos que serán cobrados en efectivo. El origen de estas cuentas por recaudar es muy cambiado, subraya que entre ellas, se consiguen mencionar las subsiguientes.
(p.127)

- Cuentas por recaudar a clase obrera.
 - Utilidades por recaudar.
 - Arrendamientos por recaudar.
 - Solicitudes por recaudar a compañías de seguros.
 - Solicitudes por recaudar a proveedores.
 - Reclamaciones judiciales por recaudar.
 - Tiendas en caución de observancia de convenciones
 - Privilegios por recaudar.
 - Cuentas por recaudar a asociados.
 - Intereses por recaudar sobre alteraciones.
 - Cuentas por recaudar a sociedades secundarias.
4. Cuentas por recaudar no derivados de comercializaciones que serán recogidas en bienes desiguales de recursos: conciernen a este conjunto aquellos derechos por recaudar que al producir su recaudación, este se originará por intermedio de cualquier bien desemejantes a seguro. Gómez, G. (2002, p. 128), alude las siguientes:
- Solicitudes a consignatarios.
 - Préstamos a consignatarios.
 - Retribuciones a recaudar por recipientes.
 - Préstamos a empresarios.

Políticas de crédito

Gómez (2002) opina que: la compañía no debe sólo meterse de las reglas de consideración que instituye, sino además del manejo correcto de las reglas al tomar providencias de consideración. (p. 128)

Estándares o normas de crédito

Según Gómez (2002) lo precisa como:

El discernimiento mínimo para otorgar consideración a un consumidor. Cuestiones tales como valoraciones de consideración, informes, ciclos cociente de desembolso y ciertos índices bancarios, brindan una base cuantitativa para instituir y hacer desempeñar los modelos de consideración. (p. 129)

Evaluación de estándares de crédito

Gómez (2002) pronuncia que: la transformación secundaria personifica la cuantía agregado de capital que la compañía debe implicar en cuentas por recaudar si hace más dúctil su estándar de consideración. (p. 132)

- Toma de providencias: Para resolver si una compañía debe formar más dúctiles sus modelos, corresponden cotejar los provechos secundarios sobre las comercializaciones con el coste de la alteración secundario en cuentas por recaudar.

1. Análisis de consideración

Una tiempo que la compañía ha adherido sus esquemas o reglas de consideración, corresponden instituir ordenamientos para valorar a los demandantes de consideración.

Gómez (2002) enuncia que:

A menudo la compañía debe establecer no simplemente las virtudes que tenga el consumidor para la consideración, sino además computar el valor por el cual éste consiga reconocer. (p. 134)

- Estados Financieros: para Gómez (2002)

Requerir al demandante que proporcione sus estados bancarios de los novísimos periodos, la compañía consigue examinar la permanencia prestamista de éste, su fluidez, renta y cabida de endeudamiento. (p. 138)

Costo - patrocinio.

- Bolsas inmediatas de información bancaria:

Otra forma de conseguir pesquisa bancaria puede ser por interrupción de sociedades particulares, provinciales o nacionales. Gómez (2002, p. 140).

Análisis de la información de crédito

Moyer y otros (2000) dice que esta cifra se consigue entonces cotejar con las situaciones de consideración que la compañía brinda en este momento. (p. 547)

Moyer y otros (2000) asentado en su conveniente comentario personal de los esquemas de consideración de la compañía, puede entonces usurpar una providencia concluyente acerca de si se debe otorgar la consideración al demandante y posiblemente el precio de éste. (p. 549)

Condiciones de crédito

Al respecto, Moyer y otros (2000) las permutaciones en cualquier semblante de las situaciones de consideración de la compañía consiguen poseer instrumentos en su rentabilidad general. (p. 589)

1. Descuentos por pronto pago

Moyer y otros (2000)

Destacan que si la petición es flexible, las comercializaciones deben acrecentar como consecuencia de la desvalorización de este importe. (p. 585)

2. Período de descuento por pronto pago

Moyer y otros (2000)

Subraya que la consecuencia neta de las permutaciones en el ciclo de depreciación por pronto desembolso es suficiente dificultoso de examinar debido a los inconvenientes para establecer las consecuencias puntuales de las permutaciones en el ciclo de disminución que son imputables a dos fuerzas que poseen correspondencia con el ciclo cociente de recaudación. (p. 688)

3. Período de crédito

Moyer y otros (2000)

Pronuncian que consiguen esperarse instrumentos en los patrocinios por un acrecentamiento en el ciclo de consideración como un acrecentamiento en las comercializaciones, pero es posible que tanto el ciclo de recaudaciones como la apreciación de cuentas perdidas igualmente se acrecienten. (p. 589)

Procedimientos de Cobranza

Moyer y otros (2000) dice que:

La seguridad de las habilidades de recaudación de la compañía se logra valorar en parte examinando el nivel de apreciación de cuentas perdidas. (p. 459).

1. Modalidades de procedimientos de cobranza

Moyer y otros (2000) dicen que: a providencia que una cuenta degenera más y más, la gestión de recaudación se hace más particular y más precisa. (p. 485)

Cartas: Moyer y otros (2000, p.487) afirman:

Posteriormente de innegable número de jornadas numeradas a partir del momento de término de una cuenta por recaudar, regularmente la compañía remite una carta en humanas cláusulas, acordarse al consumidor su compromiso. (p.487).

Llamadas telefónicas: Si las esquelas son inservibles, el gerente de consideraciones de la compañía puede llamar al consumidor y requerir el pago inmediato. Moyer y otros (2000, p. 487).

Utilización de agencias de cobros: Moyer y otros (2000) afirma:

Una compañía consigue conceder las cuentas incobrables a una delegación de recaudaciones o a un procurador para que las haga seguras. (p. 488).

Procedimiento legal: Moyer y otros (2000) menciona:

Es el camino más preciso en el transcurso de recaudación. Es una disyuntiva que esgrime la delegación de recaudaciones. (p. 488).

2. Análisis de antigüedad

La antigüedad de las cuentas por cobrar: según Moyer y otros (2000)

Es una ventajosa habilidad de inspección, las cuentas de una colocación se catalogan en condiciones de acuerdo al número de días almacenados tras su terminación. (p. 553)

Volumen de ventas: A providencia que los tipos de crédito se conciben más dúctiles se espera que se acrecienten las comercializaciones y las limitaciones se reducen, se entiende en aquel momento que los instrumentales de estas permutas poseen acaecimiento directo con los costes de la compañía.

Al respecto Moyer y otros (2000) declaran: que las permutas al nivel de cuentas por recaudar concernientes con alteraciones en los esquemas de consideración proceden de dos elementos primariamente, en las diferenciaciones con relación a las comercializaciones y ajena con relación a las recaudaciones están profundamente unidos, ya que se aguardó que acrecienten las comercializaciones.

2.2.2. Liquidez

2.2.2.1 Definiciones

Económicamente, la fluidez es una condición de los ingresos para ser transformados en capital seguro de carácter contiguo, sin reducir su importe.

La liquidez personifica la prontitud de los ingresos para ser transformados en capital en efectivo de cualidad contigua sin que desaprovechen su importe.

Elementos que conforman la liquidez

El vocablo saldo asimismo se utiliza en macro economía para marcar la cuantía de capital movable. Para manipular todo lo referente al cargo experto de estos capitales, coexisten los designados adjuntos bancarios.

- Lm: efectivo, monedas y billetes de recorrido legal en asistencias del administrativo
- M1: es el efectivo más depósitos a la vista en existencias de consideración
- M2: M1 más depósitos de conservación; contiene los depósitos a plazo hasta dos años

- M3: M2 más depósitos a término y otros egresos financieros
- ALP: M3 más otros dispositivos como Letras del Fisco y documentos industriales

Riesgos de fluidez

Por inseguridad de fluidez se concibe la contingencia de que una existencia no logre tener en cuenta sus deberes de desembolso a corto término.

Mecanismos internos de control

Poseer habilidades tranquilas para la administración cotidiana de la fluidez, debe ser habilidad de toda existencia prestamista.

- Efectuar una distribución adecuada para el gobierno: consejo funcionario, método de pesquisa, comprobación y averiguación
- Dirección a los productos
- Procedimientos de contingencia
- Inspección

Políticas públicas

Los Bancos Céntricos utilizan diferentes instrumentales para la administración de los Adheridos y Acogidas Mercantiles, dispositivos de la fluidez:

- Redescuento
- Clientes directos
- Depósitos o encaje legal
- Coeficiente de fluidez de la banca productiva
- Manifestaciones principales de capital
- Esparcimiento o convulsión de solvencia
- Reforma de las tasas de utilidad
- Distribución de bonos y título

Importancia de la fluidez

Ya sea en las capitales particulares u oficiales, la falta de fluidez consigue crear demora en el desempeño de las responsabilidades, acrecentamiento de beneficios de mora, incautaciones e inclusive la clausura de una industria.

¿Qué es Factoring?

Es un préstamo, que le consiente a las compañías acoger el capital que se encuentra aplazado por desembolso de cuentas, de modo contiguo.

Cuando se crea una cuenta a una compañía, ordinariamente se recoge el desembolso de la propia entre 30 o 90 jornadas posteriormente, estribando las habilidades de la compañía contribuyente.

¿Cómo funciona?

Una vez expresada la factura, la compañía que la crea puede transferir a una existencia prestamista para conseguir una participación sobre el importe de la misma de carácter inmediato, como si fuera un desembolso adelantado.

El factoring

En la mayor porción de los negocios el hecho de referir con la liquidez bancaria contigua personifica un dispositivo que consiente obtener mercancías, abolir compromisos, efectuar inversiones, costear mensualidades, acreditar intereses debidos, desempeñar con los deberes feudatarios, entre otros compromisos.

El contrato de factoring según la doctrina

El maestro Villegas, citado por Hundskopf, indica lo siguiente: (...) *el factoring es un tratado libre, diferente que no corresponde ser digerido a diferentes tratados tradicionales, no forma una estricta enajenación de consideraciones, ya que, a la enajenación de documentaciones va dispuesta a diferentes transacciones que el factor se envuelve a facilitar al consumidor.*

Sánchez citado por Villanueva añade que el factoring es un tratado por el cual un apoderado (dejador), que es reconocido de ciertas consideraciones contra sus consumidores (insolventes), encomienda a terceros apoderados (la colectividad de factoring, causahabiente o factor), por medio de una remuneración, la ejecución de incuestionables bienes concernientes con dichas consideraciones.

Risso y Luque en un atrayente artículo sobre el *Factoring* muestran lo subsiguiente:

El tratado de factoring, de responsión, como además se le conoce, es un tratado por el cual un negociante designado factorado, encomienda a tercera entidad, acreditado como factor, la administración de su despacho, mediante la cesión de sus consideraciones frente a terciadores. En apertura, el tratado de factoring se concierne claramente con los bienes que un prestamista consigue suministrar a sus consumidores, en empleo de las consideraciones de los cuales éstos son titulares como consecuencia de su diligencia bancaria. Para las compañías que por problemas de financiación, solicitan una vertiginosa congregación de su cartera de consumidores, es decir una recaudación ligera y velocidad en el giro de catálogos, el factoring es una instrumento intensamente excelente. Por el factoring, el consumidor concede al factor sus derechos de crédito derivados en su diligencia bancaria, regularmente manifestados en cuentas, a fin que éste novísimo le aumente su desembolso.

El tratado de factoring según la SBS

La Superintendencia de Banca y Seguros y AFP expresó la Resolución SBS N° 1021-98, (ratifica el Estatuto de *Factoring*, deducción y compañías de *Factoring*).

El factoring es una maniobra por medio de la cual el Factor obtiene, a título dispendioso, de un individuo nativo o jurídico, designada Consumidor, herramientas de contenido bancario, facilitando en algunos asuntos servicios agregados a cambalache de una gratificación.

Antagonismos del factoring en el IR

Correspondemos justificar que el *factoring* compone un tratado el cual a uno de los segmentos contratistas se designa Factor, el cual gestiona obtener las designadas cuentas por recaudar de la tercera porción contratista, la cual toma el seudónimo de Factorado.

Factoring con recurso: Se muestra si el **factor** consigue retomar las cuentas por recaudar al **factorado**, ello muestra la irresponsabilidad de sus insolventes.

Factoring sin recurso: Si el factor peligro con relación a la irresponsabilidad de los insolventes del **factorado** se conserva, ello envuelve que es escaso de trámite.

Pensamos atrayente citar a **Giribaldi Pajuelo** con relación a la definición de la naturaleza feudataria del *factoring* sin técnica arrancando como reseña al 31 de diciembre de 2008, acaecido avance que el Decreto Legislativo N° 972 elaboró permutas al contenido del Reglamento del Impuesto a la Renta.

3. Alternativas de solución

El presente trabajo propone dos alternativas de solución:

- Ajuste en los días de cobranza
- Uso de factoring

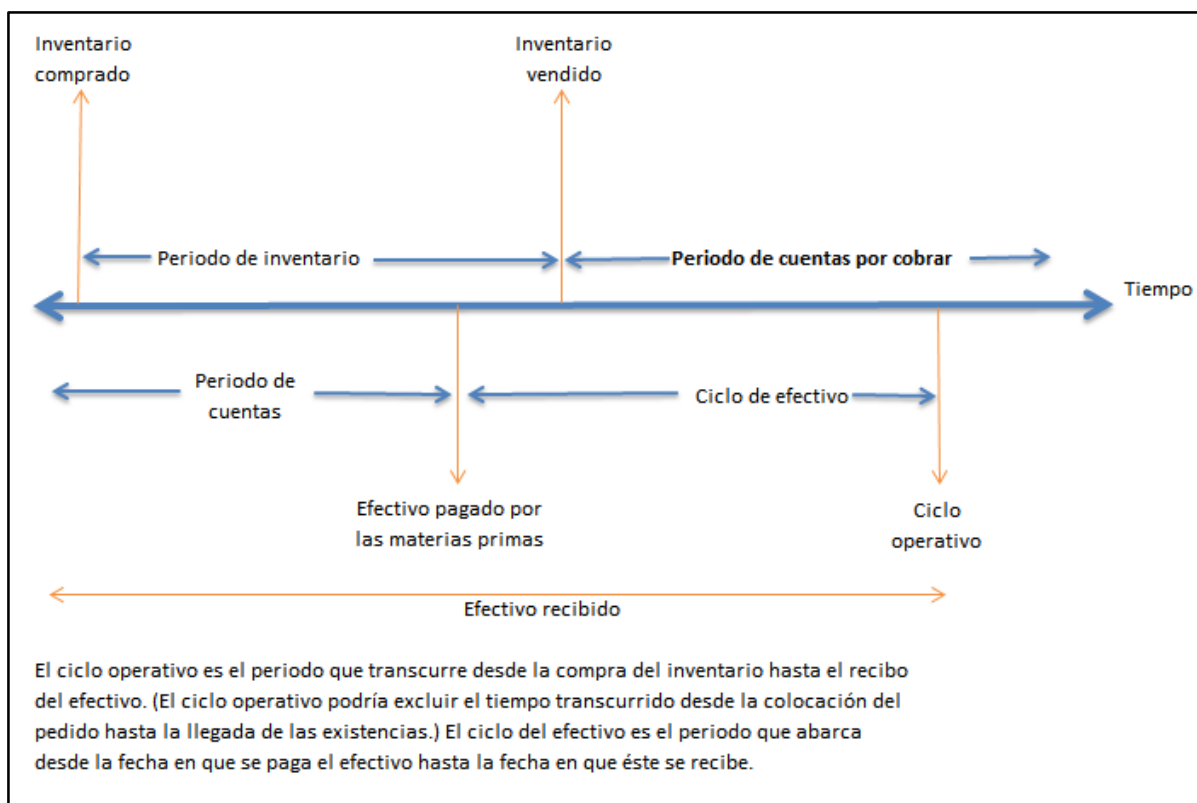
Para ver sus efectos en la liquidez de “Laboratorios Oftálmicos S.A.C.”, en ese sentido realizaremos dos escenarios comparativos (sin ajustes y con ajustes) para ver la incidencia en nuestra variable (liquidez), para ello realizaremos un estudio minucioso de:

- Ciclo operativo
- Ciclo efectivo
- Presupuesto de efectivo

Estas tres herramientas ayudarán a determinar la nueva liquidez de la empresa en un escenario simulado.

Definición del ciclo operativo y el ciclo del efectivo

La siguiente figura personifica las diligencias activas a breve plazo y los flujos de seguro de una compañía fabril característica por intermedio de un dibujo de lapso del flujo de seguro.



Fuente: Elaboración propia

Esta grieta entre los ingresos y las salidas de seguro a corto plazo logra proteger con un empréstito o mediante una prudencia de liquidez en positivo o títulos permutables.

Cálculo de los períodos activo y del efectivo

En el caso práctico, el período que alcanzan las desiguales etapas era indiscutible. Si todo lo que poseemos es pesquisa de los estados bancarios, la operación será más compleja.

Escenario N° 1

Para graficar y entender la situación actual, diseñamos el ciclo activo y el ciclo efectivo en la compañía.

Cálculo de los períodos operativo y del efectivo

<i>Partida</i>	<i>Principio</i>	<i>Fin</i>	<i>Promedio</i>
<i>Inventario</i>	600	716	658
<i>Cuentas por cobrar</i>	2,050	2,552	2,301
<i>Cuentas por pagar</i>	850	1,232	1,041

Fuente: Elaboración propia

Además, podríamos poseer las subsiguientes dígitos (en miles) del estado de resultado más reciente:

<i>Ventas netas</i>	20,000
<i>Costo de los bienes vendidos</i>	8,000

Fuente: Elaboración propia

Ahora necesitamos computar algunos conocimientos prestamistas:

El ciclo operativo, precisamos el ciclo de catálogo. Gastamos 8 000 en catálogo (nuestros coste de los bienes transferidos). El promedio del inventario fue de 658. Por lo tanto, la revolución de éste fue de más de $8\,000/658$ ciclos durante el año (en miles):

$$\begin{aligned}
 \textit{Rotación del inventario} &= \frac{\textit{Costo de los bienes vendidos}}{\textit{Inventario promedio}} \\
 &= \frac{8000}{658} = 12.16 \text{ veces}
 \end{aligned}$$

En cláusulas corrientes, esto muestra que adquirimos y traspasamos nuestro catálogo 12.16 veces durante el año, lo cual simboliza que, en cociente, conservamos el catálogo:

$$\begin{aligned}
 \textit{Periodo de inventario} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación del inventario}} \\
 &= \frac{365}{12.17} = 30 \text{ días}
 \end{aligned}$$

En resultado, el espacio del catálogo es cerca de 30 días. Expresado de otro modo, en cociente, el catálogo persistió poco más de 30 días antiguamente de cederse.

Además, las cuentas por recaudar intermediaron 2 301 y las comercializaciones montaron a 20 000 (en miles).

$$\begin{aligned}
 \textit{Rotación de cuentas por cobrar} &= \frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Promedio de cuentas por cobrar}} \\
 &= \frac{20\,000 \text{ millones}}{2\,301 \text{ millones}} = 8.69 \text{ veces}
 \end{aligned}$$

Si la revolución de las cuentas por recaudar es de 8.69 veces al año, entonces el ciclo de cuentas por recaudar es:

$$\begin{aligned}
 \textit{Periodo de cuentas por cobrar} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación de cuentas por cobrar}} \\
 &= \frac{365}{8.69} = 42 \text{ días}
 \end{aligned}$$

El espacio de cuentas por recaudar también se llama *días de comercializaciones en cuentas por recaudar*. Sin interesar cómo se convoque, muestra que los consumidores aplazaron en cociente 42 días en solventar.

El período operativo es la suma de los ciclos de catálogo y de cuentas por recaudar:

$$\begin{aligned}
 \textit{Ciclo operativo} &= \textit{Periodo de inventario} + \textit{Periodo de cuentas por cobrar} \\
 &= 30 \text{ días} + 42 \text{ días} = 72 \text{ días}
 \end{aligned}$$

Esto nos muestra que en cociente acontecen 72 días entre el instante en que adquirimos el inventario y, posteriormente de comercializarlo, la fecha en que cobramos la venta.

El ciclo del seguro Ahora precisamos el ciclo de cuentas por costear. Por la pesquisa mostrada precedentemente, sabemos que el cociente de las cuentas por costear fue

de 1 041 y el coste de los bienes adjudicados fue de 8 000 (en miles). La revolución de las cuentas por costear es:

$$\begin{aligned} \text{Rotación de cuentas por pagar} &= \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}} \\ &= \frac{8\,000}{1\,041} = 7.68 \text{ veces} \end{aligned}$$

El periodo de cuentas por pagar es:

$$\begin{aligned} \text{Periodo de cuentas por pagar} &= \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} \\ &= \frac{365}{7.68} = 48 \text{ días} \end{aligned}$$

Por supeditado, diferimos 48 días en cociente para costear nuestras cuentas.

$$\begin{aligned} \text{Ciclo del efectivo} &= \text{Ciclo operativo} - \text{Periodo de cuentas por pagar} \\ &= 72 \text{ días} - 48 \text{ días} = 24 \text{ días} \end{aligned}$$

Así, en cociente hay una demora de 24 días entre el instante en que costeamos la mercadería y el instante en que recogemos la comercialización.

Escenario N° 2

Se plantea como primera alternativa de solución un ajuste en los días de cobranza, de manera que podamos ver el impacto en la liquidez y efectivo.

Cálculo de los períodos activo y del efectivo

<i>Partida</i>	<i>Principio</i>	<i>Fin</i>	<i>Promedio</i>
<i>Inventario</i>	600	716	658
<i>Cuentas por cobrar</i>	2,050	1,200	1,625
<i>Cuentas por pagar</i>	850	1,232	1,041

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, podríamos poseer las subsiguientes cifras (en miles) del estado de resultado más nuevo:

<i>Ventas netas</i>	<i>S/ 20,000</i>
<i>Costo de los bienes vendidos</i>	<i>S/ 8,000</i>

Fuente: Elaboración propia

Ahora, precisamos calcular conocimientos prestamistas en el escenario actual:

En el período operativo principal más que nada, precisamos el ciclo de catálogo. Derrochamos 8 000 en catálogo (nuestros costes de los bienes vendidos). El cociente del catálogo fue de 658. Por lo tanto, la revolución de éste fue de más de 8000/658 ciclos durante el año (en miles):

$$\begin{aligned}
 \text{Rotación del inventario} &= \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario promedio}} \\
 &= \frac{8000}{658} \quad 12.16 \text{ veces}
 \end{aligned}$$

En cláusulas corrientes, esto muestra que adquirimos y cedimos nuestro catálogo 12.16 ciclos durante el año, lo cual simboliza que, en cociente, conservamos el catálogo:

$$\begin{aligned}
 \textit{Periodo de inventario} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación del inventario}} \\
 &= \frac{365}{12.17} = 30 \text{ días}
 \end{aligned}$$

En resultado, el ciclo del catálogo es de alrededor de 30 días. Expresado de otro modo, en cociente, el catálogo persistió poco más de 30 días precedentemente de cederse.

También, las cuentas por recaudar intermediaron 1 625 y las comercializaciones montaron a 20 000 (en miles). Conjeturando que todas las comercializaciones fueron a consideración, la traslación de las cuentas por recaudar es:

$$\begin{aligned}
 \textit{Rotación de cuentas por cobrar} &= \frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Promedio de cuentas por cobrar}} \\
 &= \frac{20\,000 \text{ millones}}{1\,625 \text{ millones}} = 12.31 \text{ veces}
 \end{aligned}$$

Si la revolución de las cuentas por recaudar es de 12.31 ciclos al año, entonces el ciclo de cuentas por recaudar es:

$$\begin{aligned}
 \textit{Periodo de cuentas por cobrar} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación de cuentas por cobrar}} \\
 &= \frac{365}{12.31} = 29.65 \text{ días}
 \end{aligned}$$

El período activo es la adición de las fases de catálogo y de cuentas por recaudar:

$$\begin{aligned}\text{Ciclo operativo} &= \text{Periodo de inventario} + \text{Periodo de cuentas por cobrar} \\ &= 30 \text{ días} + 30 \text{ días} = 60 \text{ días}\end{aligned}$$

Lo cual nos muestra que en cociente acontecen 60 días entre el instante en que logramos el catálogo y, posteriormente de comercializarlo, la fecha en que recogemos la comercialización.

El seguro Ahora precisamos el tiempo de cuentas por costear. Por la pesquisa mostrada precedentemente, sabemos que el cociente de las cuentas por costear fue de 1 041 y el coste de los capitales traspasados fue de 8 000 (en miles). La revolución de las cuentas por costear es:

$$\begin{aligned}\text{Rotación de cuentas por pagar} &= \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}} \\ &= \frac{8\,000}{1\,041} = 7.68 \text{ veces}\end{aligned}$$

El ciclo de cuentas por costear es:

$$\begin{aligned}\text{Periodo de cuentas por pagar} &= \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} \\ &= \frac{365}{7.68} = 48 \text{ días}\end{aligned}$$

Por supeditado, diferimos 48 días en cociente para costear nuestras cuentas.

Por posterior, el período del positivo es la discrepancia entre el período activo y el ciclo de cuentas por costear:

$$\begin{aligned}\text{Ciclo del efectivo} &= \text{Ciclo operativo} - \text{Periodo de cuentas por pagar} \\ &= 60 \text{ días} - 48 \text{ días} = 12 \text{ días}\end{aligned}$$

En cociente hay un aplazamiento de 12 días entre el instante en que costeamos la mercadería y el instante en que recogemos la comercialización.

Escenario N° 3

Se plantea como segunda alternativa de solución el uso del factoring reduciendo a cero las cuentas por cobrar un costo promedio 1.47% TEM, de manera que podamos ver el impacto en la liquidez y efectivo.

Cálculo de los períodos activo y del seguro

<i>Partida</i>	<i>Principio</i>	<i>Fin</i>	<i>Promedio</i>
<i>Inventario</i>	600	716	658
<i>Cuentas por cobrar</i>	2,050	0	1,025
<i>Cuentas por pagar</i>	850	1,232	1,041

Fuente: Elaboración propia

Además, podríamos poseer los subsiguientes números (en miles) del estado de resultado más reciente:

<i>Ventas netas</i>	20,000
<i>Costo de los bienes vendidos</i>	8,000

Fuente: Elaboración propia

Actualmente necesitamos computar algunas cogniciones prestamistas:

El período activo, precisamos el ciclo de catálogo. Derrochamos 8 000 en catálogo (nuestros costes de los bienes traspasados). El cociente del catálogo fue de 658. Por lo tanto, la revolución de éste fue de más de 8 000/658 veces en el presente año (en miles):

$$\begin{aligned} \textit{Rotación del inventario} &= \frac{\textit{Costo de los bienes vendidos}}{\textit{Inventario promedio}} \\ &= \frac{8000}{658} = 12.16 \text{ veces} \end{aligned}$$

En cláusulas corrientes, esto muestra que adquirimos y cedimos nuestro catálogo 12.16 veces al año, lo cual representa que, en cociente, conservamos el catálogo:

$$\begin{aligned} \textit{Periodo de inventario} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación del inventario}} \\ &= \frac{365}{12.16} = 30 \text{ días} \end{aligned}$$

En resultado, el ciclo del catálogo es de cerca de 30 días. Expresado de otra manera, en cociente, el catálogo persistió poco más de 30 días precedentemente de cederse.

$$\begin{aligned} \textit{Rotación de cuentas por cobrar} &= \frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Promedio de cuentas por cobrar}} \\ &= \frac{20\,000 \text{ millones}}{1\,025 \text{ millones}} = 19.51 \text{ veces} \end{aligned}$$

Si la traslación de las cuentas por recaudar es de 19.51 veces al año, esto muestra que el ciclo de cuentas por recaudar es:

$$\begin{aligned} \textit{Periodo de cuentas por cobrar} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación de cuentas por cobrar}} \\ &= \frac{365}{19.51} = 18.71 \text{ días} \end{aligned}$$

El ciclo de cuentas por recaudar también se llama *días de comercializaciones en cuentas por recaudar*. Sin interesar cómo se llame, muestra que los consumidores prorrogaron en cociente 18.71 días en amortizar.

El período activo es la suma de los ciclos de catálogo y de cuentas por recaudar:

$$\begin{aligned} \textit{Ciclo operativo} &= \textit{Periodo de inventario} + \textit{Periodo de cuentas por cobrar} \\ &= 30 \text{ días} + 19 \text{ días} = 49 \text{ días} \end{aligned}$$

Esto muestra que en cociente acontecen 49 días entre el instante en que logramos el catálogo y, posteriormente de comercializarlo, la fecha en que recaudamos la comercialización.

El período del seguro Ahora precisamos el ciclo de cuentas por costear. Por la pesquisa mostrada precedentemente, sabemos que el cociente de las cuentas por costear fue de 1 041 y el coste de los capitales transferidos fue de 8000 (en miles). La rotación de las cuentas por costear es:

$$\begin{aligned} \textit{Rotación de cuentas por pagar} &= \frac{\textit{Costo de los bienes vendidos}}{\textit{Promedio de cuentas por pagar}} \\ &= \frac{8\ 000}{1\ 041} = 7.68 \text{ veces} \end{aligned}$$

El ciclo de cuentas por costear es:

$$\begin{aligned}
 \textit{Periodo de cuentas por pagar} &= \frac{365 \text{ días}}{\textit{Rotación de cuentas por pagar}} \\
 &= \frac{365}{7.68} = 48 \text{ días}
 \end{aligned}$$

Por supeditado, diferimos 48 días en cociente para costear nuestras cuentas.

Por novísimo, el período del positivo es la discrepancia entre el período operativo y el ciclo de cuentas por costear:

$$\begin{aligned}
 \textit{Ciclo del efectivo} &= \textit{Ciclo operativo} - \textit{Periodo de cuentas por pagar} \\
 &= 49 \text{ días} - 48 \text{ días} = 1 \text{ días}
 \end{aligned}$$

Así, en cociente hay un aplazamiento de 1 días entre el instante en que costeamos la mercadería y el instante en que recaudamos la comercialización.

Resumen cuadro comparativo:

CUADRO COMPARATIVO - ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.			
	ESCENARIO 1 (SIN AJUSTES)	ESCENARIO 2 (AJUSTES EN DÍAS DE COBRANZA)	ESCENARIO 3 (FACTORING)
CICLO OPERATIVO	72 DÍAS	60 DÍAS	49 DÍAS
CICLO EFECTIVO	24 DÍAS	12 DÍAS	1 DÍAS

A continuación, presentamos el momento de situación prestamista y el momento de resultados después de aplicar la alternativa de solución planteada, vemos las mejoras en las cuentas por recaudar y en la liquidez de la compañía Laboratorios Oftálmicos S.A.C.

LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C.					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016					
MONTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES					

LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
*** MONTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES ***

	<u>ACUMULADO</u>
<u>INGRESOS OPERACIONALES</u>	
VENTAS	20.000.000,00
<i>Ventas Netas</i>	20.000.000,00
<u>COSTO DE VENTAS OPERACIONALES</u>	
Costo de Ventas	-8.000,00
UTILIDAD BRUTA	19.992.000,00
<u>GASTOS DE VENTA</u>	-11.380.672,03
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	-3.749.957,37
UTILIDAD OPERATIVA	4.861.370,60
Otros Ingresos	20.693,30
Ingresos Financieros	45.833,40
Ingresos Extraordinarios	114.718,39
Ganancia por diferencia de cambio	4.021.349,50
<i>Otros Ingresos</i>	4.202.594,59
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	-3.084.556,09
Perdida por diferencia de cambio	-4.384.503,66
Utilidad Neta del Ejercicio	1.594.905,44

Conclusiones

Laboratorios Oftálmicos S.A.C., carece de una estrategia para gestionar las Cuentas por Cobrar, a esto hay que añadir la ausencia de un rastreo conveniente del procedimiento de desembolso de los consumidores, transgrediendo en la fluidez de la compañía. Se plante como solución el uso de Factoring, con un costo financiero ascendente a 1.47% TEM.

Se determinó que Laboratorios Oftálmicos S.A.C., carece de una estrategia de cobro eficiente, las cobranzas se dan en periodos mayores a los 30 días, afectando considerablemente la liquidez de empresa. Se concluye que esto no incide en la Rentabilidad, sin embargo el impacto es considerable en el ciclo de Efectivo, que se avizora en el flujo de Efectivo.

Se encontró que la misión de Cuentas por Recaudar de la compañía Laboratorios Oftálmicos S.A.C., puede no tener costo (si solo ajustamos días de cobranza), sin embargo si usamos herramientas como el citado Factoring, tenemos un costo aproximado de 1.47% TEM, lo cual nos lleva a concluir que la incidencia en la Rentabilidad será Mínima, pero la influencia en la gestión de capital de trabajo será muy eficaz y eficiente.

Recomendaciones

La empresa Laboratorios Oftálmicos S.A.C., debe considerar la implementación del uso de estrategias de cobranza más eficientes como el uso del Factoring, esto debe ser encargado al área de Finanzas, en un plazo no mayor a treinta días, para ello se deberá evaluar la institución financiera que brinde el costo más barato.

La empresa Laboratorios Oftálmicos S.A.C., debe disminuir los plazos cobranza, en caso no se desee asumir costos de Factoring. Esto no incide en la rentabilidad, sin embargo impacta en la gestión de la liquidez.

En caso no se use el Factoring, se deberá gestionar el riesgo de crédito, para lo cual se recomienda el uso de centrales de riesgo, de manera que sepamos quienes son clientes sujetos de crédito, esto permitirá reducir notablemente la tasa de morosidad, pero sobretodo las cuentas por cobrar.

Referencias

Libros

Domínguez, P. (2007), Manual de Análisis financiero. Educación.

División de Estudios Contables de Contadores & Empresas. (2016). Régimen Normativo Contable. Lima-Perú: El Búho.

Gitman, Lawrence j. y Zutter, Chad J. (2012), Principios de Administración Financiera. (12 Edición). México. Pearson educación.

Hundskopf, Oswaldo. “Contratos Mercantiles Modernos: el Underwriting y el Factoring”. En Revista: Contratos y Empresa. Página 79.

Jhonathan Berk, Peter Demarzo (2008), Finanzas Corporativas. México. Pearson

Lino et al. Memento IGV. Ediciones Francis Lefebvre, Madrid, 2006. Citado por Villanueva Gutiérrez, Walker. Tratado del IGV. Regímenes Generales y Especiales. 1a edición. Pacífico editores. Lima, 2014. Página 562.

Matteucci, M. (Abril-2014). El factoring y la cesión de créditos: ¿cuándo resultan necesarios para obtener financiamiento? Actualidad Empresarial, N° 300 Primera Quincena, p.11-15.

Matteucci, M. 2016. Impuesto a la Renta. En Actualidad Tributaria 2016 (Primera Edición-Marzo 2016, p.11-12) Lima: Instituto Pacífico S.A.C.

Matteucc, M., Sandova, C., Flores L., García, J.. (Enero-2011). Opciones de Financiamiento Factoring - Leasing - Leaseback. Lima-Perú: Instituto Pacífico S.A.C.

Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield and Bradford D. Jordan (2010), Fundamentos de finanzas corporativas (Novena Edición). México. Mc Graw Hill educación.

Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield and Jeffrey F. Jaffe (2012), Finanzas Corporativas (Novena Edición). México. *McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.*

Victoria Sánchez, Antonio / Castellano Montero.

Tesis

Christian I., Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo 2016.

Diego m., gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de huacho 2013.

Páginas web

http://www.asesorempresarial.com/web/blog_i.php?id=3

<http://peru21.pe/economia/standard-poors-eleva-calificacion-crediticia-peru-2014-2133696>

<http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-por-cobrar-presentation>

Apéndice

Apéndice A.

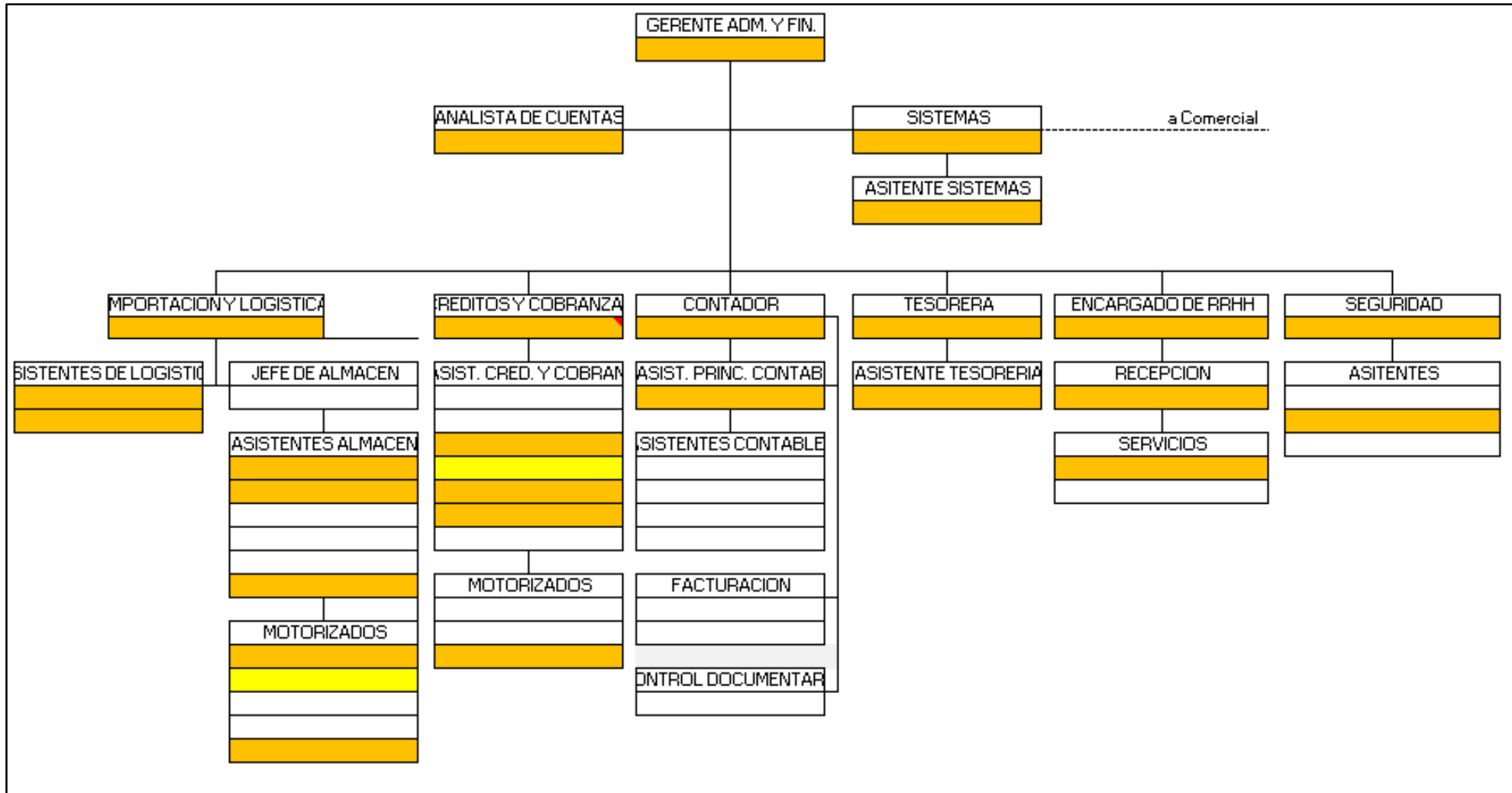
LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
MONTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

ACTIVO	2016	2017	PASIVO Y PATRIMONIO	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1.739.717,55	1.826.703,43	Sobregiros y Prestamos Bancarios	481,82	505,91
Cuentas por cobrar comerciales terceros	2.050.000,00	2.152.500,00	Obligaciones Financieras	24.493.902,82	25.718.597,96
Cuentas por cobrar relacionadas	14.570.027,83	15.298.529,22	Impuesto a la Renta y participaciones corrientes.	868.133,52	911.540,20
Servicios y otros contratados por anticipa	601.454,64	631.527,37	Cuentas por pagar Comerciales	850.000,00	1.232.000,00
Activos Diferidos C/P	766.369,85	804.688,34	Cuentas por Pagar Diversas Terceros C/P	689.427,97	723.899,37
Existencias	600.000,00	716.000,00	Otras Cuentas del Pasivo	350.232,50	367.744,13
Activo Financiero (Factoring)	5.367.197,02	5.635.556,87	TOTAL PASIVO CORRIENTE	27.252.178,63	28.954.287,56
Otros activos	14.625.171,68	15.356.430,26			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	40.319.938,57	42.421.935,50	PASIVO NO CORRIENTE		
ACTIVO NO CORRIENTE			Obligaciones Financieras L/P	7.825.082,06	7.433.827,96
Inmuebles Maquinaria y Equipo (Neto)	27.090.026,70	27.090.027,75	Otras cuentas por pagar	703.033,43	667.881,76
Activos Intangibles	508.870,52	508.871,57	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	8.528.115,49	8.101.709,72
Activos Diferidos L/P	911.734,57	911.735,62	PATRIMONIO		
Gastos por anticipado	982.084,39	982.085,44	Capital Social	17.198.675,58	17.198.676,58
			Capital Adicional	12.883.887,52	12.883.887,52
			Reserva Legal	1.259.482,00	1.259.483,00
			Resultado del Ejercicio	1.594.905,47	2.421.201,71
			Resultados Acumulados	1.095.409,79	1.095.409,79
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	29.492.716,18	29.492.720,38	TOTAL PATRIMONIO	34.032.360,36	34.858.658,60
TOTAL ACTIVO	69.812.654,75	71.914.655,88	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	69.812.654,48	71.914.655,88

Apéndice B.

LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C. ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 * MONTO EXPRESADO EN NUEVOS SOLES *	
	ACUMULADO
<u>INGRESOS OPERACIONALES</u>	
VENTAS	20.000.000,00
<i>Ventas Netas</i>	20.000.000,00
<u>COSTO DE VENTAS OPERACIONALES</u>	
Costo de Ventas	-8.000,00
<i>UTILIDAD BRUTA</i>	19.992.000,00
<u>GASTOS DE VENTA</u>	-11.380.672,03
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>	-3.749.957,37
<i>UTILIDAD OPERATIVA</i>	4.861.370,60
Otros Ingresos	20.693,30
Ingresos Financieros	45.833,40
Ingresos Extraordinarios	114.718,39
<u>Ganancia por diferencia de cambio</u>	4.021.349,50
<i>Otros Ingresos</i>	4.202.594,59
<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	-3.084.556,09
<u>Perdida por diferencia de cambio</u>	-4.384.503,66
<i>Utilidad Neta del Ejercicio</i>	1.594.905,44

Apéndice C.



Apéndice D.

